



Tercera Cumbre Anual de Inversionistas

Santiago

Mayo 08, 2008

Proyecciones y Estimaciones



Esta presentación puede contener proyecciones relacionadas con Masisa que involucren riesgos e incertidumbres. Los lectores del presente documento son advertidos de que estas proyecciones son sólo estimaciones, y pueden diferir de resultados o eventos futuros. No hay certeza de que los eventos, tendencias o resultados proyectados ocurrirán efectivamente. Estas declaraciones están hechas en base a numerosos supuestos y factores, incluyendo condiciones económicas actuales, de mercado, de la industria y otros factores de la operación. Cualquier cambio de supuestos o factores podría causar un cambio de los resultados presentes y los planes de acción de Masisa pueden modificarse sustancialmente de las proyecciones actuales.

Todas las visiones y proyecciones futuras están basadas en información disponible para Masisa a la fecha de esta presentación. Masisa no contrae ninguna obligación de actualizar las proyecciones, si no es requerida por las disposiciones legales vigentes.

Año 2007: Exitosa Ejecución de la Estrategia



- Destacados Resultados
- Tableros: Consolidación Liderazgo Regional
- Retail: Fortalecimiento Red Placacentros
- Madera Sólida: Eficiencia Operativa
- Forestal: Creación de Valor a Largo Plazo
- Ejecución de la Estrategia de Triple Resultado y Gobierno Corporativo
- Sólidos Fundamentos de Crecimiento

Destacados Resultados

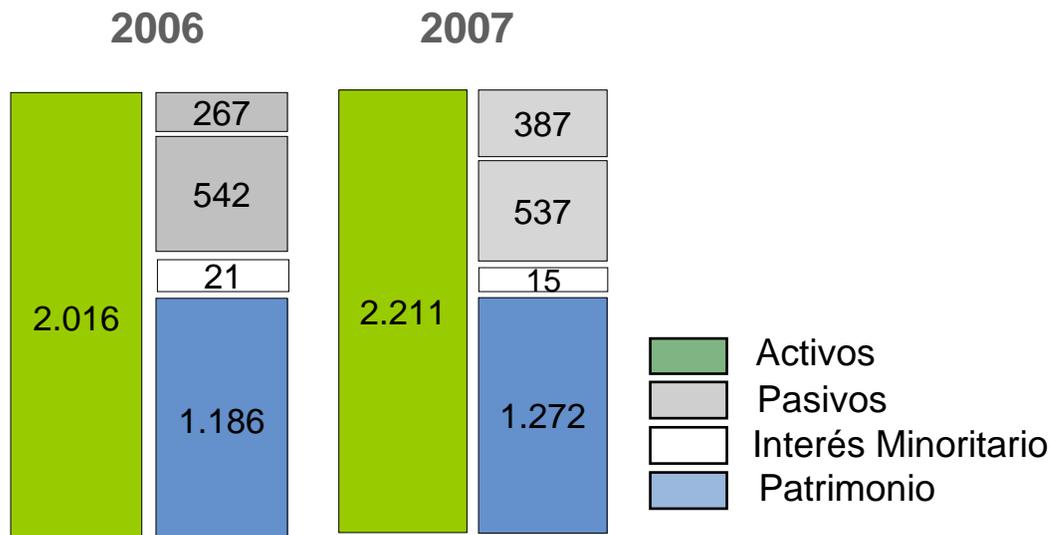


- Utilidad 2007: US\$ 41 MM
- Ventas 2007: US\$ 966 MM
- EBITDA 2007: US\$ 177 MM
- Activos Dic. 2007: US\$ 2,2 Bn



- + 41,4% de crecimiento anual
- + 8,9% de crecimiento anual
- + 14,9% de crecimiento anual
- + 9,7% de crecimiento anual

Balance (US\$ MM)



Estado de Resultados (US\$ MM)

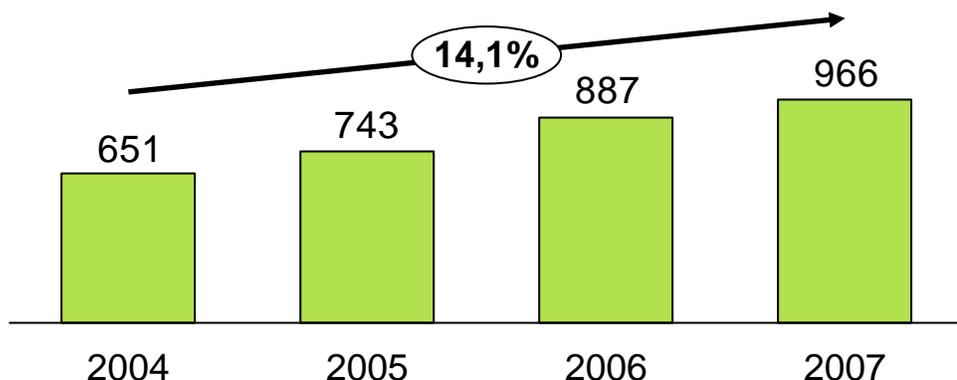
	2006	2007
Ventas	887	966
Margen Bruto	208	243
% sobre ventas	23,4%	25,2%
Resultado Operacional	84	107
% sobre ventas	9,5%	11,1%
Resultado no Operacional	-46	-56
Impuestos	-23	-23
Utilidad Neta del Período	29	41
EBITDA	154	177
% sobre ventas	17,4%	18,3%

Destacados Resultados

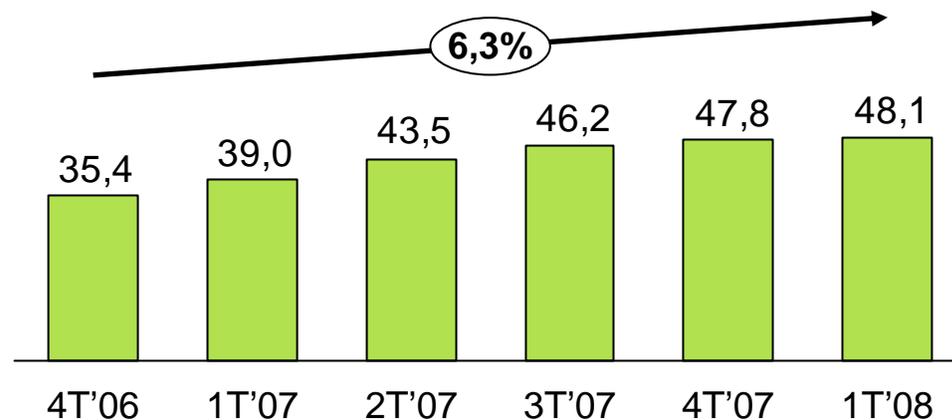
Crecimiento Constante de Ventas y EBITDA



Ventas Consolidadas (US\$ MM)



EBITDA Trimestral Consolidado (US\$ MM)



Ventas por Producto en US\$ MM

	2006	2007	Crecimiento
MDF	320	398	+24,4%
PB	187	208	+10,7%
OSB	48	52	+6,7%
Molduras FJ	94	71	-24,2%
Molduras MDF	65	49	-24,8%

Ventas por Producto en miles de m³

	2006	2007	Crecimiento
MDF	978	990	+1,2%
PB	764	720	-5,7%
OSB	220	217	-1,1%
Molduras FJ	190	174	-8,9%
Molduras MDF	158	116	-26,3%

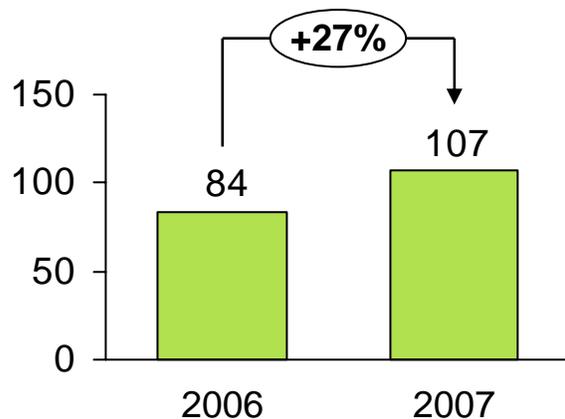
Destacados Resultados

Desempeño Operacional

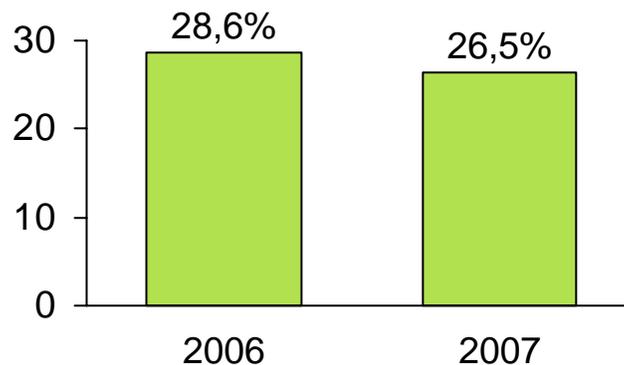


- Fuerte demanda por tableros en la región
- Constante crecimiento en ventas del negocio principal, aumentando la eficiencia en el uso de los activos.
- Exitoso traspaso a precios de alzas de costos en insumos clave durante 2007, mejorando el Margen Operacional consolidado desde 23,4% a 25,2%.
- Todo esto se traduce en un aumento significativo de la Utilidad Neta

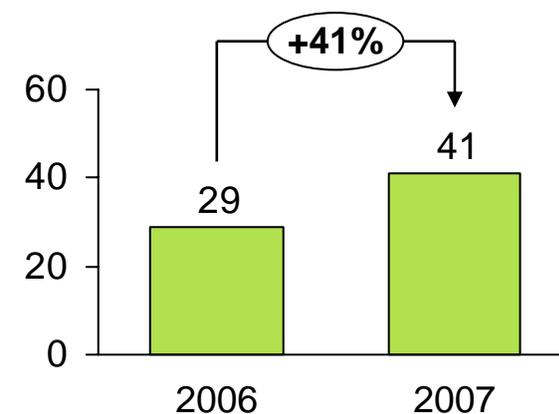
Resultado Operacional (US\$ MM)



Capital de Trabajo Op¹ / Ventas



Utilidad Neta (US\$ MM)



¹ Capital de Trabajo Operativo = Deudores por ventas (neto) + Documentos x Cobrar (neto) + Deudores varios (neto) + Documentos y Ctas x Cobrar de empresas relacionadas – Cuentas x Pagar – Documentos x Pagar – Acreedores varios – Documentos y cuentas por pagar a empresas relacionadas – Madera en Pie.

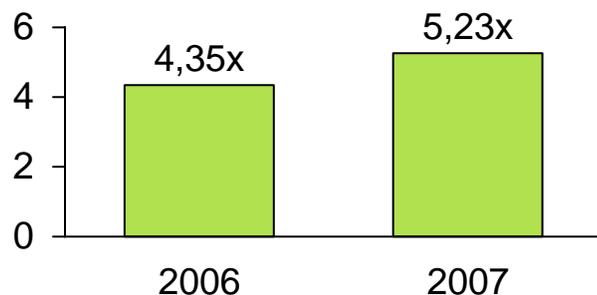
Destacados Resultados

Desempeño Financiero

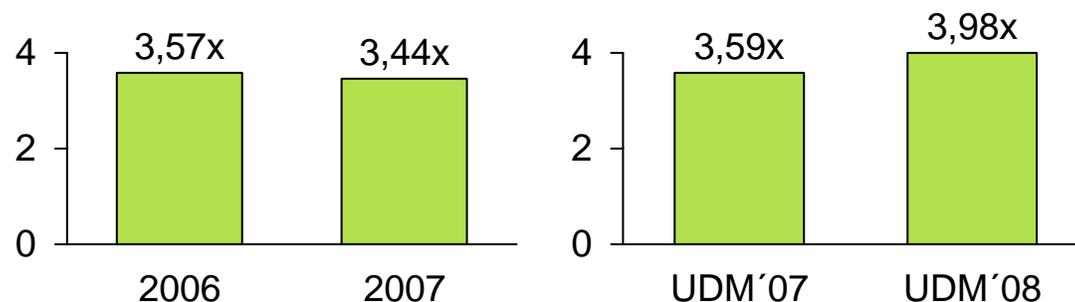


- Continuo crecimiento, manteniendo un adecuado perfil financiero
- Acceso comprobado a los mercados financieros y de capital en condiciones adecuadas
 - En Junio 2007 la Compañía colocó exitosamente UF 2,5 MM en bonos en el mercado local
- Desliste de ADR's de la NYSE: ahorro de costos manteniendo el programa de relaciones con inversionistas y el sistema de control interno.
- Clasificación Investment Grade por Fitch Ratings

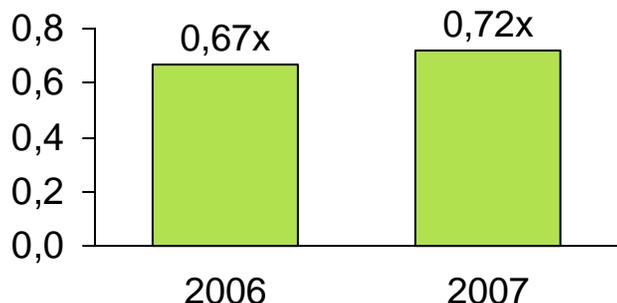
EBITDA² / Gastos Financieros



Deuda Neta¹ / EBITDA²



Deuda / Patrimonio³



Este indicador presenta temporalmente un incremento, debido a la compra del 37% de de Tafisa Brasil, el cual fue el primer paso en un acuerdo para la combinación de las operaciones en Brasil de Masisa Brasil y Sonae Industrias (Dueño de Tafisa). Este indicador volverá a niveles normales una vez finalizado el proceso de combinación de negocios.

1 Deuda Neta = deuda corto plazo + porción corriente de deuda de largo plazo + deuda de largo plazo – caja y disponible.

2 EBITDA = Ingreso Operacional + Depreciación + Amortización + Consumo de Materia Prima Propia.

3 Apalancamiento: Pasivos Totales / Patrimonio

* UDM: Período de últimos 12 meses móviles terminado al 31 de Marzo de cada año.

Destacados Resultados

Comparación Resultados 1T'08 vs 1T'07



Estado de Resultados	1T08	1T07	%
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	257,6	216,5	19,0%
Costos de explotación (menos)	-192,1	-163,0	17,8%
Margen de Explotación	65,6	53,5	22,6%
Margen Bruto	25,4%	24,7%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-35,1	-30,8	14,0%
GAV / Ventas	-13,6%	-14,2%	
Resultado de Explotación	30,4	22,7	34,3%
Margen Operacional	11,8%	10,5%	
Diferencias de cambio	-3,4	-1,8	
Resultado Financiero	-11,3	-7,7	
Otros No Operacional	-0,5	-7,3	
Resultado Fuera de Explotación	-15,1	-16,8	
Impuestos	-5,2	-8,3	
Interés minoritario	0,3	4,6	
Amortización Mayor Valor de Inversiones	1,2	1,1	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	11,5	3,2	255,5%
EBITDA	48,1	39,0	23,1%
Margen EBITDA	18,7%	18,0%	

Incremento en ventas explicado principalmente por alzas de precios en MDF y PB, y recuperación en ventas de madera aserrada, que superan el desempeño más bajo de molduras MDF y finger joint .

Exitosos esfuerzos comerciales en cuanto a diversificación de mercados y mejoramiento del product mix. Traspaso de alzas de costos a precios, mejorando los márgenes.

La razón gastos de administración y ventas a ventas consolidadas de la Compañía durante este trimestre, muestra una mejoría, bajando desde 14,2% durante el primer trimestre de 2007 a 13,6% en el primer trimestre de 2008, reflejando una mejoría en la eficiencia operacional.

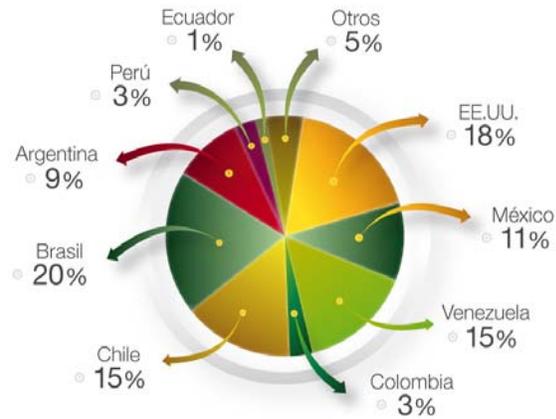
El resultado no operacional mejora en US\$ 1,6MM (+9,8%) con respecto al primer trimestre de 2007, alcanzando US\$ -15,1MM. Esto se explica principalmente por menores otros egresos fuera de la explotación, correspondientes a ajustes "One Time" ocurridos en 1T'07

En línea con el crecimiento en ventas, principalmente impulsado por el negocio de tableros para muebles (MDF y PB) y a pesar de las presiones de costos a nivel de insumos, el Ebitda de la Compañía muestra un incremento de US\$ 9,0 MM (+23,1%), alcanzando US\$ 48,1MM.

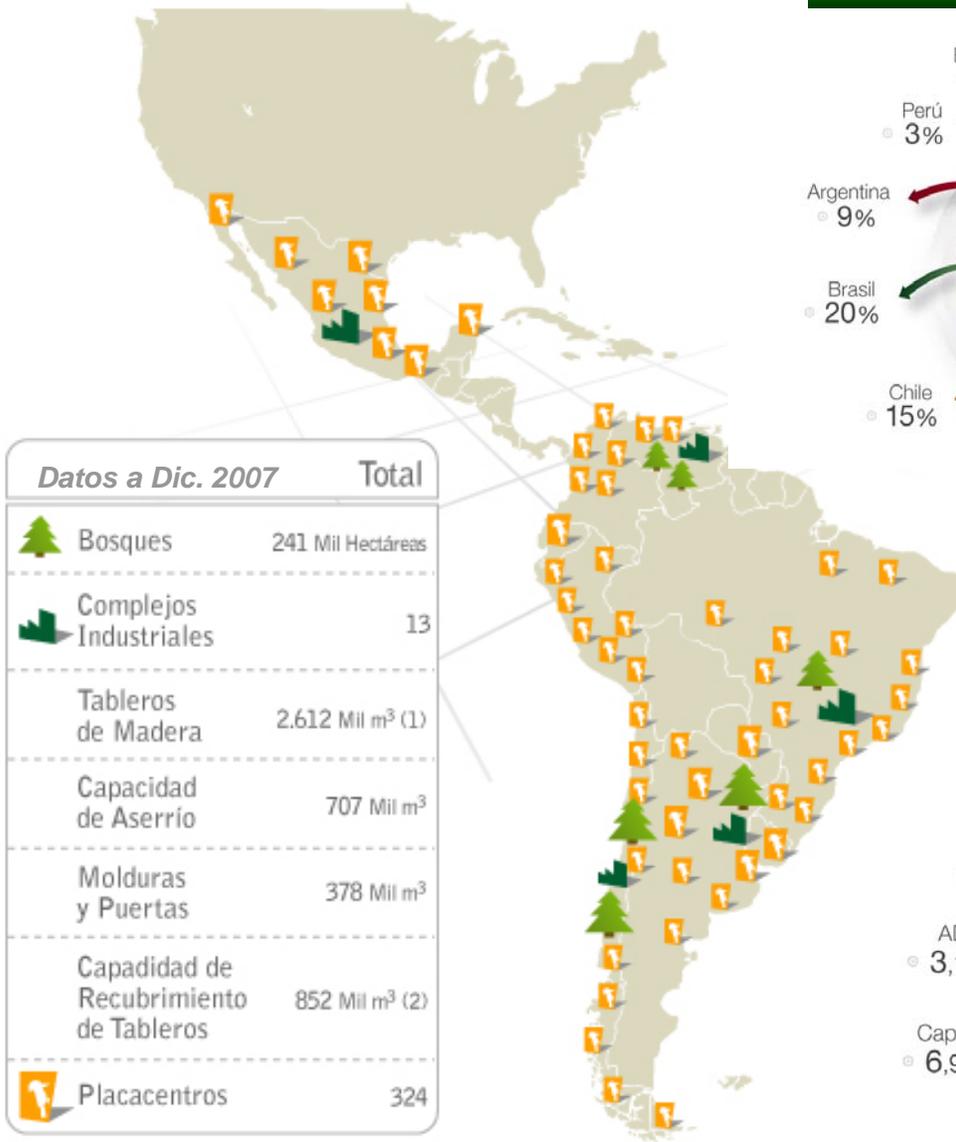
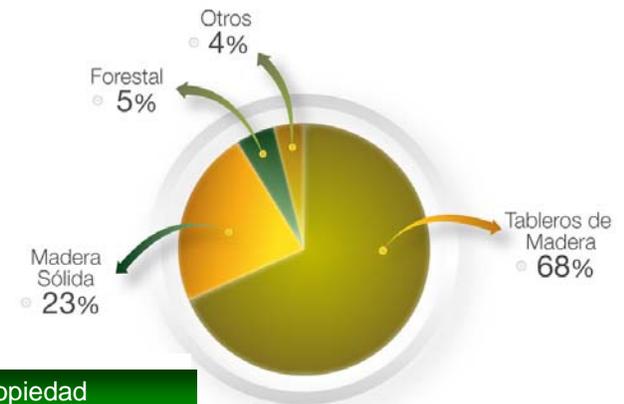
Liderazgo Regional



Ventas 2007 por País US\$

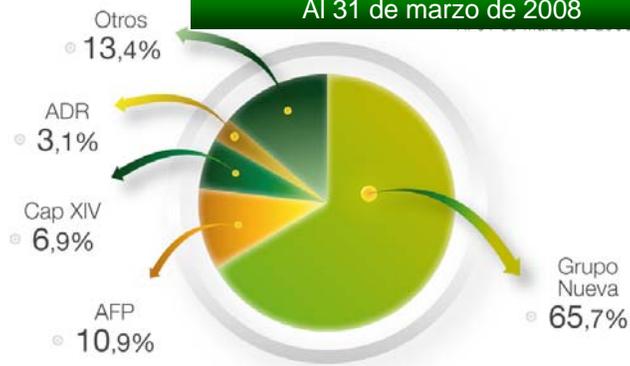


Ventas 2007 por Unidad de Negocio (3)



Datos a Dic. 2007	Total
Bosques	241 Mil Hectáreas
Complejos Industriales	13
Tableros de Madera	2.612 Mil m ³ (1)
Capacidad de Aserrió	707 Mil m ³
Molduras y Puertas	378 Mil m ³
Capacidad de Recubrimiento de Tableros	852 Mil m ³ (2)
Placacentros	324

Estructura de Propiedad Al 31 de marzo de 2008



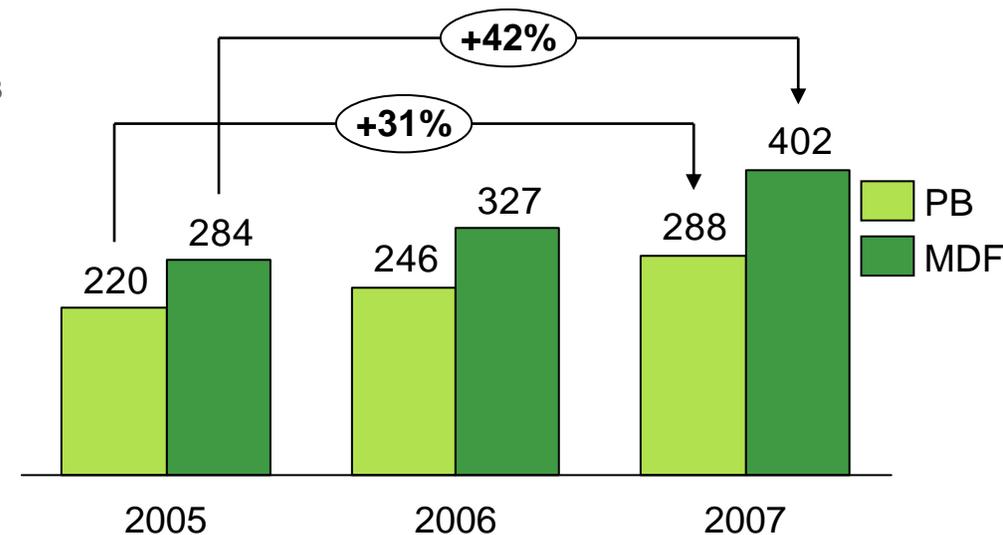
- (1) No incluye la anunciada planta de 750.000 m³ (capacidad nominal) de MDP en Montenegro, Brasil. Comienza operaciones a mediados de 2009.
- (2) No incluye la anunciada línea de 300.000 m³ de melamina en Montenegro, Brasil (en operación a mediados de 2009) y la línea de melamina de 150.000 m³ en Mapal, Chile (3T'08).
- (3) Las ventas de tableros de madera incluyen las ventas de la Unidad de Retail, que totalizaron US\$ 254 MM en 2007.



Tableros: Consolidación Liderazgo Regional

- **Líder** de Mercado en América Latina (#1 o #2 en todos los mercados, excepto en Brasil).
- 68% de las ventas totales, US\$ 657MM, en 2007 mostrando un crecimiento anual de 18,3%.
- **Nueva planta de MDF** con capacidad de 340.000m³ en Cabrero, Chile. Inicio de operaciones en octubre 2007 - Operando a plena capacidad en 3T'08.
- Nueva línea de Melaminas de capacidad de 150.000m³ en Mapal, Chile. Comienzo de operaciones en 3T '08.
- Venta a comienzos de Mayo 2008 del 75% de la planta de OSB a Louisiana Pacific. 100% de activos fijos valorados en US\$ 74MM + Capital de Trabajo valorado entre US\$ 15MM - US\$ 17MM. **Foco en negocio principal (MDF & PB).**

Evolución de Precios de PB & MDF US\$/m³ (EOP price)



Exitoso traslado de presiones de costos a precios

Tableros: Consolidación Liderazgo Regional

Nueva planta MDP en Rio Grande do Sul, Brasil

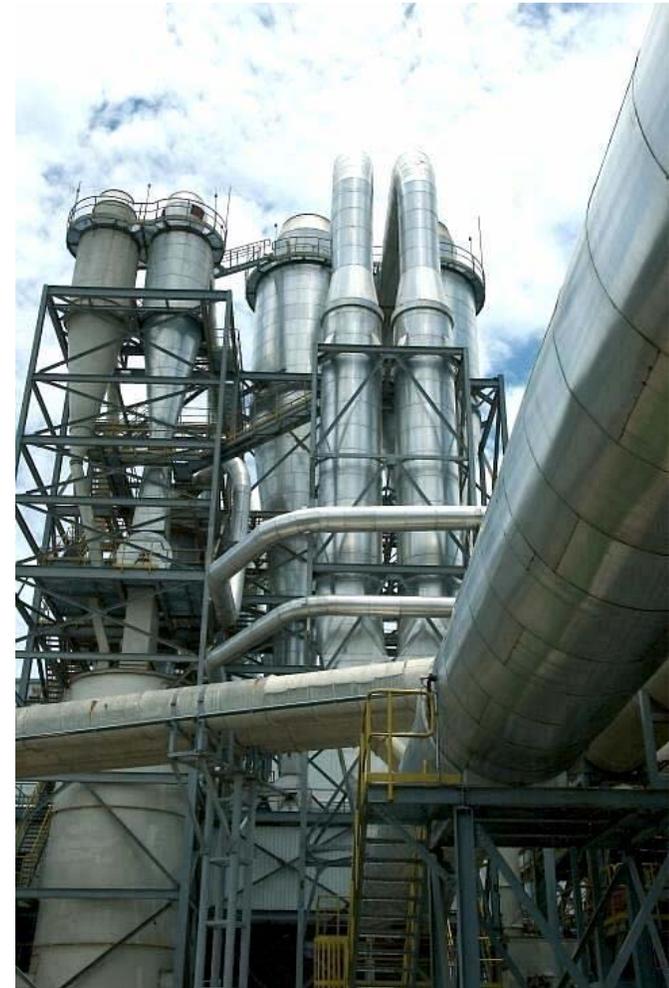


Descripción

- 750.000 m³ anuales de MDP (Medium Density Particle Board) y línea de 300.000 m³ anuales de melamina.
- Capex: US\$119 millones
- Inicio Operaciones: Mediados 2009 – Plena Capacidad 1T 2010.
- Producción orientada al mercado Brasileiro.

Oportunidad

- Aprovechar el crecimiento proyectado del mercado de MDP en Brasil.
- Fortalecer la posición de mercado de Masisa en Brasil, completando el mix de tableros para muebles.
- Competencia enfocada en MDF



Tableros: Consolidación Liderazgo Regional

Fusión Masisa Brasil / Tafisa Brasil



Descripción

- En enero 2008 Masisa adquiere el 37% de Tafisa Brasil en US\$ 70 MM.
- Activos Tafisa: 380.000m³ de MDF, 260.000m³ de MDP y 253.000m³ de Melaminizado.
- Activos Masisa: 280.000m³ de MDF, 220.000m³ de Melaminizado y nueva planta en construcción de 750.000m³ de MDP y 300.000m³ de Melaminizado.

Oportunidad

- Controlador de Tafisa es el Grupo Sonae, líder mundial en producción de Tableros de Madera.
- Sonae y Masisa han asumido el compromiso de trabajar en la combinación de sus negocios de Tableros en Brasil.
- Objetivo: Posicionar a la nueva entidad fusionada como uno de los líderes en el mercado Brasileiro.

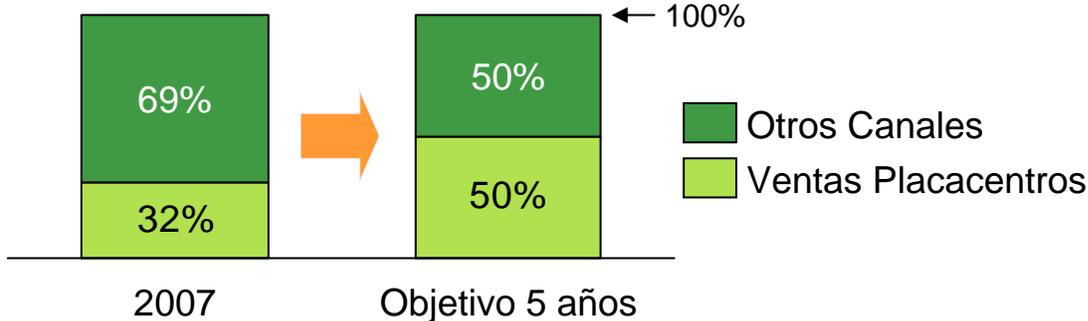




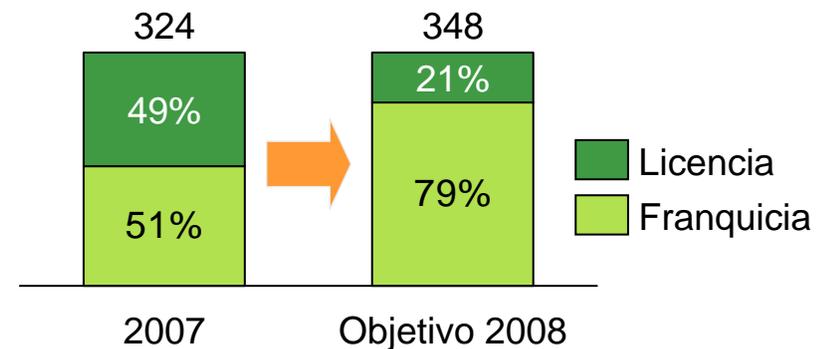
Retail: Fortalecimiento Red Placacentros

- Éxito en migración de Placacentros a contratos de franquicia (51% a Dic. 2007, 58% a 1T'08)
- Ventas 2007: US\$ 254 MM, crecimiento anual de 67,1% (US\$ 152 MM en 2006)
- Aumento de participación del canal Placacentro en ventas de Tableros (32% en 2007 – 33,4% a 1T'08)
- Creación de Centrales de Compras. Ventas 2007: US\$ 2,8 MM y en alza (\$0,9MM durante el 1T'08)
- Implementación del “Manual de Operaciones Placacentro” y programas de entrenamiento
- Implementación de Soporte Web de Extranet para Placacentros

% de Ventas de Tableros en Placacentros



Composición Total Placacentros

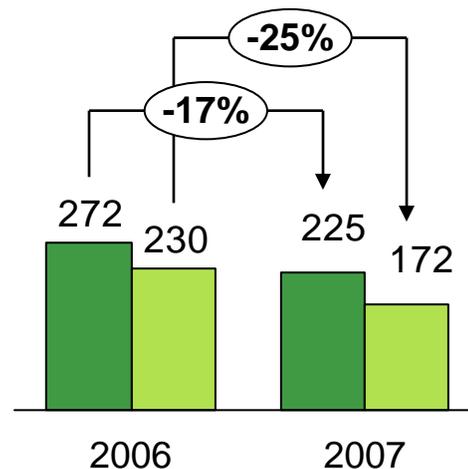




Madera Sólida: Eficiencia Operacional

- 23% de las ventas totales, US\$ 225 MM en 2007 – impacto marginal en Ebitda consolidado
- Ventas en EE.UU. representan 18% de las ventas consolidadas – afectadas por crisis Sub Prime
- Ventas en EE.UU. caen a 13% durante 1T 2008, disminuyendo dependencia en dicho mercado.
- Foco: Optimización de costos y consolidación de operaciones

■ Ventas Madera Sólida (US\$MM)
 ■ Ventas EE.UU. (US\$MM)



Acciones 2007

- Cierre planta Charleston, EE.UU. (Molduras MDF) en febrero 2007.
- Consolidación de molduras de MDF en Cabrero, Chile.
- Reducción de operaciones de molduras Finger Joint
- Cambio mix productos
- Desarrollo de nuevos mercados

Año 2008 → Completar Optimización de Costos

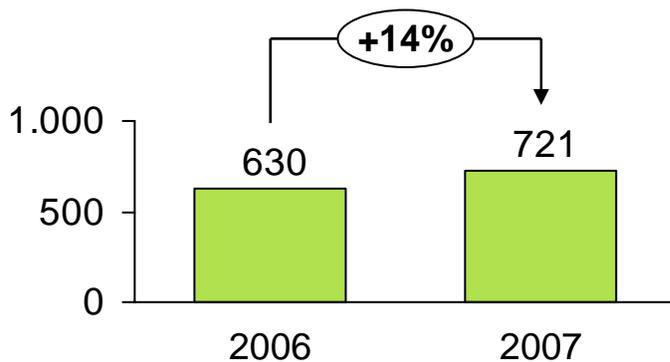
- Implementar nuevas acciones de ahorros de costos
- Reforzar desarrollo de nuevos mercados
- Mejorar márgenes y potenciar productos de buen desempeño: puertas y madera aserrada



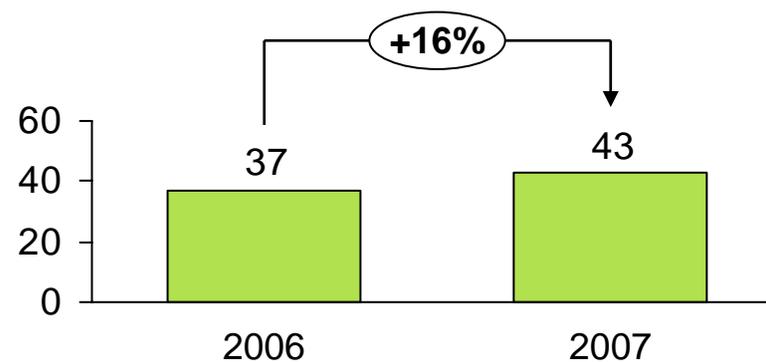
Forestal: Suministro Estratégico y Creación de Valor a Largo Plazo

- Activo Estratégico: 241.000 hás. de Eucaliptus y Pinos.
- Desarrollo de proyectos Greenfield, directamente o en asociación con terceros.

Aumento Valor Bosques (US\$ MM)



Inversión en mantención y desarrollo del patrimonio forestal (US\$ MM)



Crecimiento del Patrimonio

- Adquisición terrenos plantables 2007:
 - Chile 1.300 hás.
 - Brasil 1.529 hás.
 - Argentina¹ 19.600 hás.
- Proyectos con terceros: plan de crecimiento a través de compras de tierras plantables a 3 años, bajo esquema de propiedad compartida en Brasil y Argentina, con acceso asegurado a una porción relevante de la fibra.

1. En proceso de pasar a esquema de propiedad compartida



Ejecución Estrategia Triple Resultado

Gestión Ambiental

- **CCX.** En marzo de 2007 Masisa se registró en el Chicago Climate Exchange (“CCX”)
 - Oportunidad de Creación de Valor a través de: venta de derechos de carbono, generación de una cultura de reducción de costos energéticos, posicionamiento de marca y anticipar tendencias de mercado/regulaciones.
- **“Precursor de Prácticas Sustentables 2007” de Rainforest Alliance Award :** Premio a la estrategia de negocios basada en el desarrollo sustentable.

Gestión Social

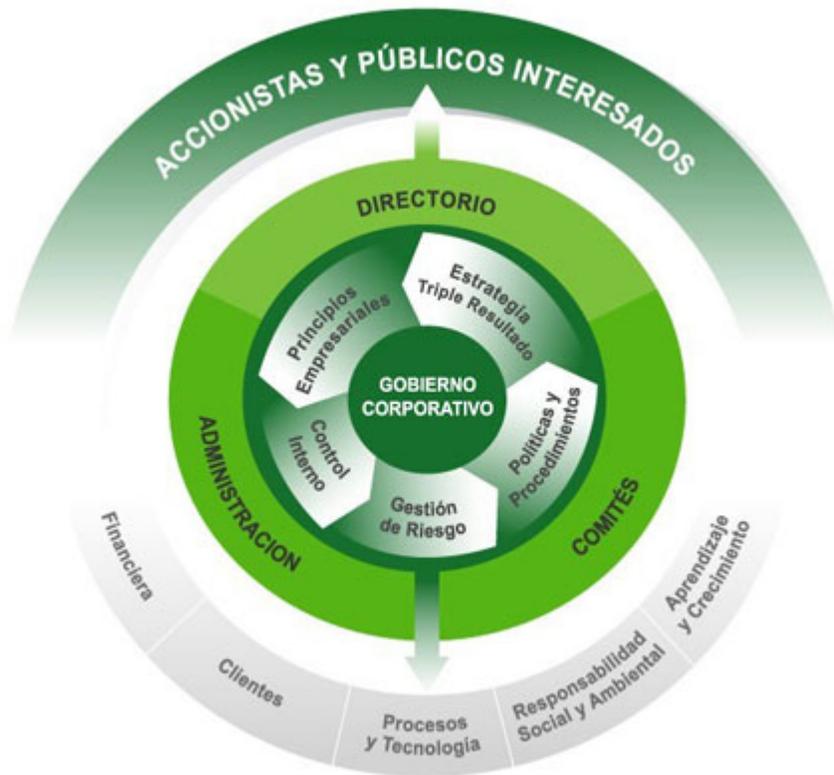
- **Masisa figura en entre las diez compañías Latinoamericanas que brindan más oportunidades a los mercados de bajos ingresos.**
 - Ranking creado por el BID denominado “Oportunidades para la Mayoría”, iniciativa que promueve y financia nuevos modelos de negocios que permitan la participación en el desarrollo y participación de los productores de bajos ingresos y consumidores en la economía formal.
 - En 2007, la empresa logró un 5% de sus ventas incorporando a este segmento, es decir, aproximadamente US\$ 50 millones y la meta es llegar a un 10% en 2010.

Certificaciones



MASISA

Gobierno Corporativo



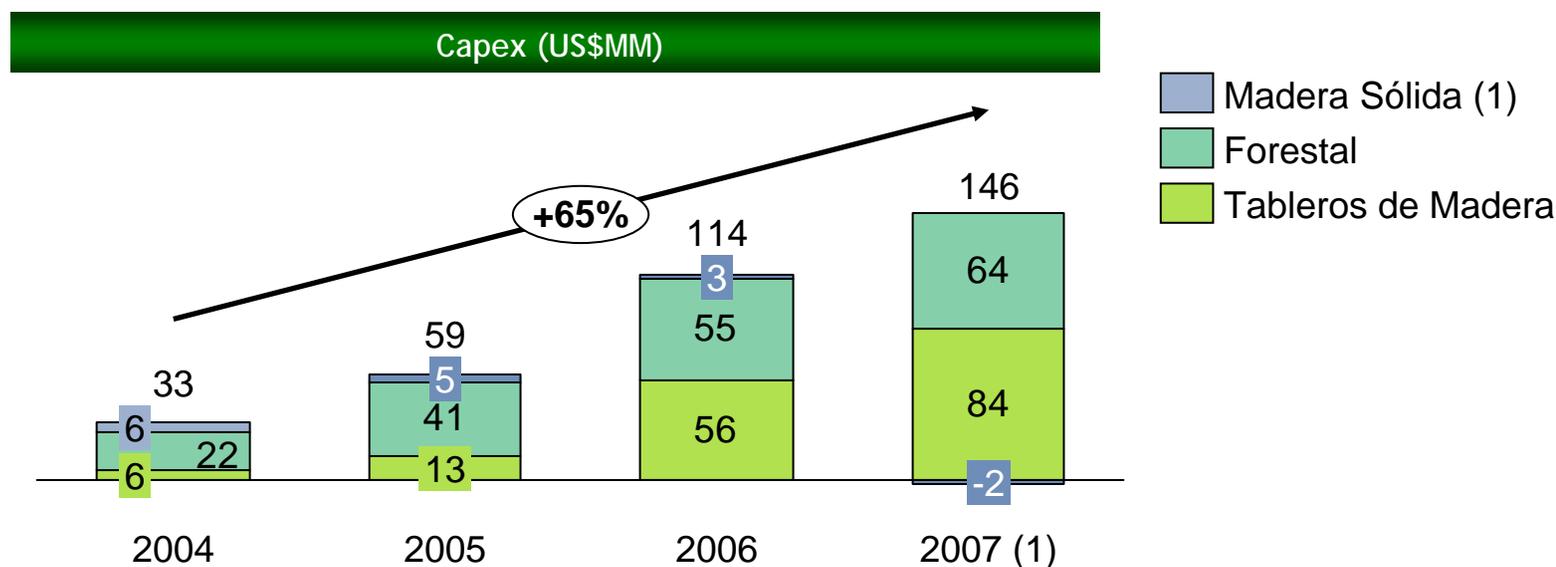
Modelo de Gobierno Corporativo

- En noviembre 2007, Masisa se convierte en la primera empresa chilena en emitir su Código de Gobierno Corporativo.
 - Orientado a administrar en términos transparentes y adecuados las relaciones de la Compañía con sus accionistas y grupos de interés. Todo alineado con los principios empresariales establecidos y con las prácticas de igualdad, responsabilidad e integridad.
- **Investor Relations Global Rankings Awards 2008**
 - Masisa logró el puesto 26 entre las 30 más grandes empresas del mundo en prácticas de Gobierno Corporativo y el 3^{er} puesto en América Latina.
- Masisa mantendrá su programa de relaciones con los inversionistas y sus prácticas de gobernabilidad y control interno a pesar del término de su programa de ADRs en EE.UU., que obedeció a razones de costos de mantenimiento del programa.

Sólidas Perspectivas de Crecimiento



- Fundamentos favorables de crecimiento, tanto en el corto como en el largo plazo
 - Favorable situación económica en América Latina
 - Penetración del producto
 - Déficit habitacional
- Consolidación de la Estrategia Corporativa y del Liderazgo Regional
 - Crecimiento Orgánico: Inversiones enfocadas en Tableros y en aseguramiento de acceso a la fibra (Forestal)
 - Crecimiento inorgánico: actualmente enfocados en Brasil y evaluando oportunidades en otros mercados.



(1) La figura negativa en Madera Sólida corresponde a una desinversión en EE.UU., debido al cierre de planta en Charleston.



Mirar el futuro llenos de confianza

Hemos conquistado el liderazgo en la industria de tableros de madera en Latinoamérica, por lo que nos proyectamos al futuro con una gestión orientada a generar valor económico, cautelando responsablemente nuestra gestión social y ambiental, y desarrollando procesos internos transparentes que nos permitan asegurar un correcto desempeño. Masisa es más confianza.

MASISA
más confianza

